



Η κρίση έχει φέρει νέα δεδομένα στην αγορά ακινήτων καθώς η αδυναμία εξεύρεσης ρευστού έχει καταστήσει αγοραστές αλλά και πωλητές πολύ πιο διαλλακτικούς στις διαπραγματεύσεις σε σύγκριση με αυτά που ίσχυαν πριν μόλις τρία χρόνια. Οι αλλαγές αυτές αφορούν τόσο τον τρόπο εξόφλησης όσο και τους όρους που επιβάλλονται για την ολοκλήρωση της συμφωνίας. Σύμφωνα με τις απόψεις μεσιτών αλλά και κατασκευαστών το τελευταίο δωδεκάμηνο: Πρώτον : Έχει αυξηθεί ο αριθμός των πωλητών που υποχωρούν από τις αρχικές απαιτήσεις τους ως προς το τίμημα. Στην αγορά έχουν ακουστεί περιπτώσεις για συμφωνίες που κλείστηκαν σε τιμές έως και 10% χαμηλότερες από την αρχική τιμή. Αυτό αφορά στα νεότευκτα διαμερίσματα. Στα μεταχειρισμένα το αντίστοιχο ποσοστό κινείται στα επίπεδα του 15% κατά μέσο όρο. Πρέπει να σημειωθεί ότι η τιμή αφετηρίας των διαπραγματεύσεων πολλές φορές τοποθετείται σε υψηλότερα επίπεδα από τον πωλητή ώστε εμφανίζεται ως περισσότερο διαλλακτικός. ΔΕΥΤΕΡΟΝ : Έχουν αυξηθεί οι περιπτώσεις που οι συμφωνίες κλείνονται με προσύμφωνα και τα τελικά συμβόλαια γίνονται αργότερα. Αιτία το γεγονός ότι πολλοί πωλητές καίγονται για άμεσο ρευστό προκειμένου να εξυπηρετήσουν οικονομικές τους υποχρεώσεις. Έτσι προχωρούν σε συμφωνίες αλλά προκειμένου να εισπράξουν άμεσα ένα ποσό από το συνολικό τίμημα η διαδικασία επισημοποιείται με προσύμφωνα . Φυσικά οι περιπτώσεις αυτές είναι συγκριτικά λίγες και δεν γίνονται γνωστές πέραν των νομικών που ασχολούνται με τη συγκεκριμένη υπόθεση. Πολλές από αυτές τις συμφωνίες έχουν κλειστεί σε επίπεδα τιμών αρκετά χαμηλότερα από την τρέχουσα εμπορική αξία. ΤΡΙΤΟΝ: Έχει αυξηθεί ο αριθμός των συμφωνιών κυρίως στα καινούργια διαμερίσματα που βασίζονται στην τμηματική αποπληρωμή του τιμήματος με πολυετή χρονικό ορίζοντα και με προκαταβολή που κινείται στα επίπεδα από 40% μέχρι 60% του τιμήματος. Ο τρόπος εξόφλησης γίνεται κυρίως με γραμμάτια και με πρόσθετες εγγυήσεις που απαιτούνται από την πλευρά του πωλητή.